

٨.٣ عشر نصائح و حيل للتواصل

٨.٣.١ المضي قدما

قبل الذهاب إلى حدث أو مؤتمر، اكتشف من سيحضر وقم بأبحاثك. يؤدي هذا إلى التخلص من القلق و من الشعور كأنك ستدخل الغرفة وليس لديك أي فكرة عما تتحدث عنه مع الناس، بدلاً من ذلك، فأنت تدخل مسلحاً ومستعداً للمحادثات وأنت تعرف بالضبط نقاط الحديث التي يجب طرحها و في بعض الأحيان، تعرف نقاط الحديث التي لا يجب ذكرها حتى تتمكن من تجنب المحادثات المبرجة. ما يخلق علاقات حقيقية مع الناس هو تلك الاهتمامات والأشياء المشتركة التي لا تفكر بالضرورة في الحديث عنها. قم ببحثك

٨.٣.٢ استخدم وسائل التواصل الاجتماعية

استخدم وسائل التواصل الاجتماعية للتعرف على جهات اتصالك المستقبلية بشكل أفضل. عندما تقابلهم شخصياً، سيكون الأمر أسهل بالنسبة لك لأنك ستتمكن من الإشارة إلى الأشياء ذات الاهتمام المشترك أو الاتصال السابق.

٨.٣.٣ البس ملابس احترافية

البس مناسباً لهذا الحدث. هذا لا يعني أنك بحاجة إلى ارتداء ملابس باهظة الثمن، ولكن ارتدي شيئاً ما على الجانب الأنيق واترك الملابس المريحة في المنزل.

٨.٣.٤ استمع للآخرين

استمع أكثر مما تتكلم! كن حاضراً، شارك في المحادثة، مع التواصل مع الأشخاص الذين تتحدث معهم، حتى تتمكن من تقديم رؤى قيمة التي تحافظ على المحادثة. يتيح لك الاستماع إلى شخص ما إيجاد فرص للتواصل مع شخص ما، وربما تقديم قيمة لحياتهم أو أعمالهم.

٨.٣.٥ انظر في عيون الناس

غالباً ما يتم تفويتها وسواء كان ذلك بسبب نقص الثقة أو لأسباب شخصية. قد يبقي الشخص الذي تتحدث معه بعيداً عن الاهتمام بالحديث. قد يبدو هذا كأنك غير مهتم بالمحادثة التي تجريها مع الشخص الذي أمامك أو مع مجموعة. هذا قد يجعل الناس يعتقدون أيضاً أنهم لا يستطيعون الوثوق بك. قد يؤدي عدم الحفاظ على التواصل البصري إلى جعل الأشخاص الذين تتواصل معهم يعتقدون أنك تخفي شيئاً ما، أو لا يحفزك على التحدث معهم.

٨.٣.٦ تعال بهدف

عندما تكون ذاهباً إلى حدث ما، اعمل على تحقيق هدف، وربط الأشخاص، وتعلم شيء ما، واكتشاف الهوايات، وما إلى ذلك. أي شيء يمكنك الاحتفاظ به من هذا الحدث أو الاجتماع. جرب أي حدث أو اجتماع أو ورشة عمل الخ. تهتمك! تحديد هدف لأي شيء تفعله سيجعلك تكتشف أشياء عنك. إذا تواصلت مع أشخاص في حدث ما، يمكنك تطوير حلول/فرص مختلفة لك في المستقبل. الأعمال والتعلم والأفكار وأي شيء قد يكون إيجابياً بالنسبة لك لتطوير نجاحك.

٨.٣.٧ خذ الخطوة الأولى

الكثير من الناس خجولون، ربما أنت أيضاً واحد منهم، من يدري؟ الأشخاص الذين يرون أنك مهتم بهم، سوف يتعاونون مع ، بأفكارك. لذلك لا تخجل أبداً من مقابلة أشخاص جدد. أشخاص جدد = فرص جديدة.

٨.٣.٨ لا تكن سلبياً



كونك سلبيًا سوف يمنحك دائمًا مزاجًا سيئًا! حاول أن تجد أفضل جوانب سلوكك في نفسك الداخلية. إذا نشرت السلبية، يمكن للأشخاص القريبين منك أن يشعروا ببطاقتك. سيحاول الناس تجنبك، لا أحد يحب الأشخاص السلبيين. لست بحاجة إلى ذلك، فأنت بحاجة إلى أشخاص من حولك، وتحتاج إلى اتصالات، كما هو الحال دائمًا، الأشخاص = الفرص. لا يعني التفكير الإيجابي أنك تبقى رأسك في الرمال وتتجاهل المواقف الأقل متعة في الحياة. التفكير الإيجابي يعني فقط أنك تتعامل مع الكراهية بطريقة أكثر إيجابية وإنتاجية. تعتقد أن الأفضل سيحدث وليس الأسوأ.

٨.٣.٩ تحدث مع أشخاص لا تعرفهم
أثناء الحدث، تحدث إلى الأشخاص الذين قابلتهم من قبل من أجل تعزيز علاقتك، ولكن أيضًا انخرط في محادثة مع أشخاص لا تعرفهم من أجل توسيع شبكتك ومقابلة العملاء / الشركاء التجاريين المحتملين.

٨.٣.١٠ كن قادرًا على قبول الرفض
قد تصادف أشخاصًا لا يستطيعون التحدث إليك أو لا يريدون ذلك. الأشخاص غير مهذبين أو مشغولين جدًا لإجراء محادثة. يمكنك التحدث إلى أشخاص لا يحبونك أو لا تحبهم. ربما لا توافق على موضوع مهم بالنسبة لك. لا تأخذ الأمر شخصيًا. هذا لا يعني أي شيء عنك. لن تكون صديقًا أو شريكًا تجاريًا مع كل شخص تقابله، فهذا جزء من العملية.

(Resource: [11 Tips to Help You Network Better!](#), Kangan Institute)